

CÁMARA DE REPRESENTANTES
XLVIIa. Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1728 de 2013

Carpeta Nº 2290 de 2013 | Comisión Especial para el deporte

PROFESOR ENRIQUE FRUCTUOSO VOLPI MESSINGER

Designación a la Plaza de Deportes de Villa Constitución
departamento de Salto

DIRECTORIO DE LA EMPRESA VÍA CARLTON S.A.

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 9 de julio de 2013

(Sin corregir)

Presiden: Señor Representante Juan C. Souza, Presidente, Horacio Yanes (ad hoc) y Rubenson Silva, (ad hoc).

Miembros: Señores Representantes Fernando Amado, José Andrés Arocena, Graciela Cáceres, Oscar Groba, Amin Niffouri, Jorge Orrico e Iván Posada.

Asiste: Señor Representante Marcelo Bistolfi.

Invitados: Por la Directiva de la Empresa Vía Carlton S.A., señores Gerardo Texo, Aldo Bonifacino y Julio Bonifacino.

═════II═════

SEÑOR SECRETARIO.- Habiendo número, está abierta la reunión.

Corresponde votar Presidente ad hoc. Se ha propuesto al señor Diputado Yanes.

Se va a votar.

(Se vota)

——Tres en cuatro: AFIRMATIVA.

SEÑOR PRESIDENTE (Yanes).- Le damos la bienvenida al Diputado Bistolfi, quien compartirá con nosotros algunas palabras sobre el profesor Volpi.

SEÑOR BISTOLFI.- Agradezco a la Comisión haberme tenido en cuenta para este tema.

En realidad, fue el Presidente quien me invitó para hablar sobre el profesor Enrique Volpi, quien fuera pionero y fundador de la Plaza de Deportes de Villa Constitución. Estoy muy satisfecho de que esta designación se haya considerado.

Me gustaría dejar en la Comisión una reseña hecha por su hija, María Beatriz Volpi.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me acaban de informar que me están esperando en otra Comisión.

Voy a solicitar que se vuelva a votar otro Presidente ad hoc.

Propongo al señor Diputado Silva. Se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en cinco: AFIRMATIVA.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Silva)

SEÑOR BISTOLFI.- Como decía, traje una breve reseña hecha por su hija, quien me solicitó que la Plaza llevara el nombre de su padre, Profesor Enrique Fructuoso Volpi. Allí relata la historia de una serie de familias de Villa Constitución, cómo se dieron los hechos, lo que su padre hizo por la Villa y por la plaza. Relata la historia de una cantidad de familias que eran parte de la sociedad de la Villa en ese momento, y me pareció que estaba bueno compartirlo con ustedes.

SEÑOR PRESIDENTE.- El material entregado por el señor Diputado queda en poder de la Comisión.

Se va a votar el proyecto relativo a "Profesor Enrique Fructuoso Volpi Messinger. Designación de la Plaza de Deportes de Villa Constitución, departamento de Salto".

(Se vota)

——Seis por la afirmativa: Afirmativa.- Unanimidad.

Se ha propuesto al señor Diputado Groba como miembro informante.

(Apoyados)

SEÑOR GROBA.- Gracias por el honor de informar este proyecto.

SEÑOR AROCENA.- Quisiera volcar en esta Comisión un tema que me preocupa.

Supongo que lo que voy a decir es común a todos los departamentos del interior y no solamente a Florida. De todas formas, me gustaría corroborarlo, en primera instancia, con ustedes, para ver luego si amerita o no invitar a esta Comisión a algún representante del Ministerio de Turismo y Deporte.

Tenemos la certeza y la seguridad de que desde que se privatizó la seguridad de los espectáculos públicos -específicamente estoy hablando del fútbol en Florida-, los costos se han duplicado. Y cuando digo que se han duplicado, me refiero que el servicio ha pasado de costar $ 2.500 a $ 5.000 por partido.

El fútbol en el interior no concita grandes multitudes. El promedio de espectadores es bajo y se pagan cincuenta pesos por partido lo que no da para solventar estos gastos.

Mi intención era chequear con ustedes si esa situación se daba en vuestros departamentos. De lo contrario, quiero manifestar -no quiero ser tremendista- que en Florida hay cuadros que no pueden financiar este sistema, y están pensando en desafiliarse. Me parece que las privatizaciones son buenas para mejorar y no para empeorar. Este caso es extremadamente sensible para economías muy modestas, como las que tienen los clubes de fútbol del interior. Acá -lo digo en forma muy seria y para nada jocosa- la torta frita no da para solventar los gastos, porque el único ingreso que se tiene es el que mencioné anteriormente, además del producido de algunos canelones una vez por mes.

SEÑORA CÁCERES.- En la misma línea que el señor Diputado Arocena, desde el momento que se empezó retirar paulatinamente el Servicio 222 hemos planteado eso. También lo dijimos cuando tratamos la ley de deportes, tal como consta en las versiones taquigráficas. No sé si habrá que hablar este tema con las autoridades del Ministerio de Turismo y Deporte o con las del Ministerio del Interior.

SEÑOR AROCENA.- Mi intención era poner el tema sobre la mesa, porque es preocupante y todos debemos hacernos eco de él porque conocemos la realidad económica de los clubes.

Yo creo que sería bueno hablar con las autoridades de los dos Ministerios.

Estoy preparando una exposición escrita especificando cuánto se pagaba y cuánto se paga ahora por espectáculo en Florida, cuántas personas llevan y cuánto se recauda. Espero tener este material para la próxima semana. De todas formas, me parece que es de cortesía plantear el tema en esta Comisión para ver entre todos cómo nos vamos a manejar a fin de buscar una solución. No vengo acá a señalar sino a buscar una solución.

Creo que sería muy importante también tomar la decisión de invitar a la Comisión de Seguridad en el Deporte porque, en definitiva, cuando vinieron acá con motivo de la reunión especial sobre la violencia en el deporte -si no recuerdo mal el Diputado Niffouri Blanco era el Presidente de la Comisión- se planteó el tema de la privatización de la seguridad recurriendo a empresas especializadas, pero nunca creímos que iba a costar el doble.

SEÑORA CÁCERES.- Nosotros ya estuvimos tratando el tema cuando vino la Comisión Especial de Erradicación de la Violencia en el Deporte. Para citar un ejemplo puntual, en mi departamento todavía no se está haciendo uso de la seguridad privada. Coincido con el señor Diputado con que el Servicio 222 ya es caro. En mi departamento, la realidad que rige en el fútbol y en el básquetbol -por citar dos disciplinas relevantes del deporte-, no amerita que haya hasta veinte efectivos policiales destinados a un evento. A veces nosotros mismos, los dirigentes de fútbol -y digo "dirigentes" porque soy dirigente de mi club-, somos los que disuadimos a las personas que intentan tener algún roce con alguien. En el interior nos manejamos con un criterio diferente al de las ciudades más grandes, como puede ser Montevideo.

Ese tema ya lo dejamos planteado hace mucho tiempo en la Comisión Especial de Erradicación de la Violencia en el Deporte, y no creo que lo vayan a obviar por la importancia que tiene.

SEÑOR AROCENA.- Tengo entendido que esta modalidad no se aplica en Montevideo. Me gustaría poder corroborarlo. Tengo entendido que acá se sigue manejando la forma tradicional. De hecho, cuando hay un partido importante en el Estadio los que salen a hablar pertenecen a la Jefatura de Policía o al Ministerio del Interior. Asimismo, el despliegue que vemos es de policías y no de personas vinculadas con la seguridad privada. Ello me da la pauta de que no se sigue la misma lógica. Me parece terriblemente injusto que la capital se siga beneficiando con un servicio más económico que el que nos obligan a tener nosotros.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑORA CÁCERES.- Propongo invitar a OFI para conversar sobre este tema y conocer por qué se manejan distintos criterios.

SEÑOR AROCENA.- Nosotros tenemos la información que nos dan la Liga de Fútbol de Florida y los distintos Presidentes de los clubes. Además, lo tomaron como algo natural; ni siquiera es un tema de alarma pública. Me dijeron: "Fijate lo que nos pasa ahora", como diciendo: "Todavía que veníamos recaudando poco, nos pasa esto".

SEÑOR PRESIDENTE.- En mi departamento todavía eso no ocurre, pero sí puedo decir que es el Jefe de Policía, dependiendo del grado de conflictividad que se pueda prever despertará el partido, quien define cuántos efectivos deberá designar. Si es un partido en un estadio se requerirán más efectivos que en una cancha chica. Lo que sí han planteado varios clubes es lo que decía la Diputada Cáceres en cuanto a la cantidad excesiva de policías que se prevé para un partido de fútbol.

Comparto la propuesta de la Diputada en cuanto a consultar a OFI para conocer si esto se da en todos los departamentos y luego hacer las consultas con la Comisión Especial de Erradicación de la Violencia en el Deporte.

SEÑORA CÁCERES.- Nosotros en los eventos nos manejamos de la siguiente manera. Por ejemplo, con el campeonato de campeones de OFI, que va a traer gente que no pertenece a nuestro departamento, lo cual pudiera generar algún roce, porque consideramos que habrá un voltaje más alto que el cotidiano-, le pedimos al señor Jefe de Policía reforzar el 222. Pero en general le estamos sugiriendo que manden dos, tres o cuatro efectivos, para que no encarecer. Es un tema de articulación; estamos en una localidad chica, donde todos nos conocemos. Los dirigentes nos ocupamos de levantar el teléfono, de ir a la Jefatura de Policía a hablar con el Jefe de Policía o con el Comisario encargado de la seguridad en el deporte, que existe en cada departamento, y decirle cuánto personal vamos a necesitar. No dejamos eso librado al señor Jefe de Policía del departamento, porque de ser así mandan diez, porque muchos están necesitando hacer el Servicio 222 por una cuestión de dinero, a pesar de que la Policía ha incrementado muchos sus sueldos. El tema pasa por conversar con las autoridades del departamento.

Quiero reafirmar que en Río Negro hacemos eso y que, de los diez efectivos que se mandaban, bajamos a cuatro o cinco, según lo que consideremos necesario.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si hay acuerdo con respecto a la propuesta de la señora Diputada Cáceres de invitar a OFI.

SEÑOR AROCENA.- Si le parece bien, la semana que viene ya tendré los datos que mencioné y entonces, con más compañeros de la Comisión presentes, podremos considerar esta cuestión. Mi intención para hoy era solo plantear el tema y conversarlo.

(Apoyados)

——Por otra parte, voy a hacer un comentario que está totalmente por fuera del contexto deportivo. Quiero que conste en la versión taquigráfica mi solicitud de que esta Comisión o quien corresponda pida a la gente de mantenimiento que coloque la gomita que falta en el micrófono, porque estamos destrozando la mesa. Han pasado los años y esto no se ha arreglado. Quiero que quede escrito, porque creo que todos debemos cuidar el mobiliario bajo cualquier circunstancia. Es un tema menor, ajeno al contexto deportivo, pero también hace a la cosa que cuidemos nuestra Casa.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, tomaremos resolución con respecto a los costos de la seguridad en el fútbol la semana que viene.

(Ingresa a Sala una delegación de la empresa Vía Carlton S.A.)

——La Comisión Especial para el Deporte recibe a los señores Gerardo Texo, Aldo Bonifacino y Julio Bonifacino, que integran la Directiva de la empresa Vía Carlton S.A., quienes solicitaron ser recibidos para exponer acerca de los sistemas de seguridad de los cuales son representantes en Uruguay.

SEÑOR TEXO.- En primer lugar quiero darles las gracias por la celeridad en la recepción de nuestra solicitud.

Nosotros somos la Directiva de la empresa Vía Carlton S.A. Como pueden apreciar en la presentación, los rubros que nos identifican son los de detectores de metales y control de acceso.

Nuestra empresa hace casi tres años que incursionó en el mercado, especialmente en el rubro de detección de metales, apuntando a la seguridad bancaria. En el día de hoy se está desarrollando en ese campo con puertas giratorias con detectores de metales; hay algunas unidades instaladas y en funcionamiento.

Otro rubro de la empresa es el control de acceso; no solo se trabaja con entidades bancarias porque se abarcan molinetes, detectores y demás.

Cuando comenzamos a atacar ese tema nos sorprendió la coincidencia de que el Gobierno y la Asociación Uruguaya de Fútbol empezaran a hablar del registro de hinchas y otras cuestiones relacionadas. Por eso, estudiamos el tema a fondo, elevamos la apuesta y nos contactamos con otra empresa que ahora estamos representando porque, a nuestro entender, es la que cuenta con más casos de éxito a nivel regional, por dar un punto de vista pesimista.

Queremos dejar claro el objetivo de nuestra presentación, porque no venimos a hacer ninguna venta. Nosotros entendemos que estamos en una etapa de comunicación. A nivel de Gobierno se ha prestado mucha atención a este tema; hemos hecho seguimientos de prensa.

Nuestro objetivo es colaborar con información referente a las características técnicas y funcionales del sistema de control de acceso, que implica la implementación de distintos tipos de tecnología y debe ser parametrizado de acuerdo con la idiosincrasia de cada país y a la ley vigente. También nos interesa compartir experiencias y casos de éxito. Vamos a ser bastante escuetos a fin de dejar un espacio para intercambiar opiniones con ustedes.

Como se señala en la presentación, estamos a disposición para prestar información a los actores involucrados. En ese entendido, hemos tenido contacto con la Asociación Uruguaya de Fútbol y sus socios tecnológicos, los clubes. Inicialmente hablamos con los grandes clubes del país, uno de los cuales está trabajando en su proyecto de estadio y, el

otro, con el de su estadio en continua mejora. También hemos tenido acercamientos con la Comisión Honoraria para la Prevención, Control y Erradicación de la Violencia en el Deporte y con la Dirección Nacional de Deporte con esta tónica de difundir información para que después se pueda adoptar un criterio estándar en base al que proceder y decir "esto sería lo mejor para el país", sin desconocer que en Uruguay hay una empresa que puede proveer el servicio.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Souza)

——La fábrica que contactamos es Imply; es de origen brasileño, de Río Grande do Sul. Voy a nombrar cuatro de los casos exitosos más conocidos -podríamos hablar de más de diez-, entre los que está el Estadio Seguro de Chile, para el que esta empresa licitó junto con otras de origen europeo y argentino, entre otros. Imply terminó desarrollando un producto a medida, respecto a lo que después el señor Aldo Bonifacino va a dar una explicación técnica.

Otro de los casos es el Arena do Gremio de Porto Alegre. Este es el caso más cercano, porque la idiosincrasia es similar; al menos los grandes clubes uruguayos nos han dicho que toman como referencia la idiosincrasia de los brasileños de Río Grande.

El tercer caso que quiero mencionar es el Arena de Pernambuco, en Recife, donde se jugó el primer partido entre Uruguay y España por la Copa Confederaciones.

Finalmente, quiero mencionar el Arena das Dunas, en Natal.

A estos casos se les pueden sumar los de cuatro estadios más en Chile y dos o tres arenas más en desarrollo, pero aún no habilitadas en Brasil. El objetivo de la fábrica es cubrir el 50% de las arenas mundialistas para 2014, y estamos cerca de lograrlo.

A continuación, vamos a compartir con ustedes la presentación institucional de la empresa, que cortaremos oportunamente, para no abusar del tiempo de los señores Diputados; solo desarrollaremos los temas más importantes.

(Se procede a proyectar la presentación institucional de la empresa Imply)

——La presentación es con el único objetivo de ver la magnitud de la empresa. Todas las imágenes fueron tomadas dentro de la empresa; es una multifábrica. Todo lo que refiere a este producto está ciento por ciento fabricado dentro de la empresa. No hay una importación de molinetes por un lado, un desarrollo de software externo por otro y demás, que es lo que siempre genera conflictos al momento de hacer un desarrollo y una implementación segura.

Simplemente como comentario estadístico diremos que en la Copa Confederaciones pasaron por este servicio de acceso 350.000 personas.

Imply tiene una integralidad en el desarrollo, y es una empresa de dimensiones impensables para nuestro país en algo tan específico.

Los principales problemas que nos llevan a mencionar al estadio de Chile como una referencia, por las connotaciones públicas que ha tenido, son: la violencia, la reventa de entradas, las entradas falsificadas en los accesos y la ausencia de controles en los ingresos. Esos son los principales problemas que detectó el Ministerio para empezar a abordar este tema.

El objetivo del proyecto Plan Estadio Seguro tiene cuatro puntos importantes. Reformar la ley, es decir, generar un espacio de acción -obviamente, es un tema que acá se ha debatido mucho; no estamos inventando nada- para poder aplicar el Plan y que no quede perdido en una dinámica que no es congruente. Mejorar la seguridad y el control

de accesos, identificar a los hinchas e incorporar nuevas tecnologías. En eso todavía no encontramos muchas similitudes en lo que refiere a nuestro país.

Los pilares programáticos son cuatro. El marco legal, en el que se instrumentan catálogos de faltas y sanciones, nuevas faltas y nuevas sanciones, pensando con una cabeza pro, tomando en cuenta que están en un escenario nuevo, que hay que tomar medidas distintas a las que se venían tomando y no considerando demasiado la tradición.

Estrategia judicial; eso refiere a cómo proceden luego de la falta. Ante una falta o una detención, el Ministerio lleva a la persona a un Juzgado de expedición rápida, donde es sancionada por seis, doce o dieciocho meses, si es primera, segunda o tercera vez. Al acusado le dan un espacio para que se defienda con sus argumentos mientras la Fiscalía ejecuta las nuevas condiciones de faltas.

Facultades y responsabilidades de todos los actores. Este es un tema que acá siempre está arriba de la mesa. ¿Hasta dónde llega la seguridad privada? ¿Hasta dónde llega la jurisdicción de la parte de portería? ¿Dónde entra a actuar la policía? ¿Hasta dónde llega y qué responsabilidades tiene?

También hay una inclusión de nuevos conceptos como, por ejemplo, la inmediación del estadio. Este es un tema particular. Por ejemplo, en Chile marcaron una especie de zona de exclusión de mil metros de la fachada del recinto. Quiere decir que cualquier falta o agresión que se cometa en esa zona, será pasible de la aplicación de la normativa legal del Plan Estadio Seguro. Esto no solo es por la Justicia pública sino aplicado al deporte.

En cuanto a la tecnología de implementación, en el caso de Chile el Gobierno dio un plazo de dieciocho meses para que se implemente en todos los estadios un sistema de control de accesos que permite la identificación de personas, restricción de acceso, control de aforo y la densidad de cada tribuna. Estos son los requisitos básicos para todos los clubes.

A nivel de gestión, las entidades que participan son: los Intendentes de la localidad, personal de carabineros y la Asociación Nacional de Fútbol Profesional de Chile. Entre los tres hacen un estándar de la operativa, donde se marcan los aforos para cada encuentro y las medidas de seguridad, cómo se debe desarrollar el procedimiento y establecer cuáles son los deberes y las responsabilidades. Es decir que todas las fuerzas están unidas en un mismo sentido.

Como en todo proceso nuevo, la etapa de concientización es el objetivo comunicacional. Se deben tomar acciones coordinadas de opinión. Por lo tanto, jugadores de fútbol, personalidades de relevancia, de referencia, jugadores de selección, técnicos y demás han colaborado promocionando el Plan Estadio Seguro como una nueva bondad del deporte. Se han hecho campañas educativas promocionando al estadio como un proyecto país en función de decir: transformemos esto en el lugar donde nuevamente la familia pueda concurrir; generemos un espacio seguro, como dice el nombre.

Ahora, haremos hincapié en uno de los pilares, es decir, la tecnología a aplicarse, que es lo más interesante de todo.

SEÑOR BONIFACINO (don Aldo).- La idea es explicar brevemente qué se hizo en Chile con respecto a la tecnología.

Como bien dijo el señor Texo, el Gobierno otorgó un plazo de dieciocho meses a los clubes a fin de que generaran su infraestructura para el control de acceso. Momentáneamente lo que hicieron en esos dieciocho meses fue implementar un sistema móvil. Se hizo una especie de contenedor que contiene 4 ó 5 molinetes. El total de la

infraestructura fue de 95 contenedores que permitía cubrir el estadio más grande, es decir, el Estadio Nacional de Chile. Cuando en un fin de semana había dos partidos de riesgo en distintas zonas, dividieron la plataforma en dos. Es un sistema autónomo, con generadores, cableado de fibra óptica, etcétera.

¿Cómo es el procedimiento de ingreso? Lo que el hincha tiene que llevar es un tique y portar el RUT, que es el documento de identidad chileno. A diferencia del nuestro, el documento chileno tiene un código de barras y la huella digital digitalizada. Como primer paso, la persona coloca la entrada en un lector de código de barras, el segundo paso coloca el RUT en un lector de código de barras 2D y, el último paso en un control biométrico. Lo que hace el sistema es chequear que la persona no tenga una restricción judicial de acceso por violencia o por otro motivo y, en caso de que esté ok, habilita, destraba el molinete y permite el ingreso.

Imply tiene un sistema llamado SIGA -Sistema Imply de Gestión de Acceso-, que consta de varios módulos: la venta de tiques, la identificación y el control de los accesos. En cuanto a la venta de tiques, una opción es que sea a través de Internet. Por ejemplo, en el caso del equipo de Gremio de Brasil, en un partido de finales del Brasileirao, el 70% de las entradas se vendió a través de Internet, y en el último partido Uruguay- Chile por las eliminatorias, el 100% de las entradas se vendió a través de Internet. Uno hacía la compra y lo que imprimía en una hoja tamaño A4 era simplemente un código de barras que chequeaban en el momento de entrar. Fue en el primer perímetro que se hizo. Inclusive, en ese partido estuvimos en Chile. Quisimos ir a ver cómo funcionaba y hasta gestionamos una reunión entre la AUF y el Director del proyecto llevada a cabo en el Palacio de la Moneda, y en la cual también participamos.

En cuanto a la venta por Internet hay un montón de beneficios y, sin duda, es la tendencia, y también tiene la posibilidad de interactuar con otros sistemas. En el caso de nuestro país, podría ser la venta a través de Abitab, de Redpagos o Ticket Antel. Se trata de un software que permite que se comuniquen correctamente entre ellos; es algo que se puede hacer, y ya hay experiencias al respecto.

Por otra parte, están los puntos de venta. Se trata de pantallas táctiles, que vienen hasta con un cajero de dinero, que es como si se tercerizara el servicio, y se pueden poner en las boleterías del estadio, en los clubes, etcétera.

Otro elemento es una terminal de autoconsulta. La idea es que esté en lugares más accesibles como shoppings, o en locales que trabajan las veinticuatro horas, y donde se puede sacar la entrada con una tarjeta de crédito.

Cuando hablamos de identificación, contamos con distintas tecnologías. Tenemos códigos de barra 1D o 2D, códigos QR, lectores biométricos, tarjetas RFID o tecnología NFC. En cuanto a la tecnología que hoy vende Imply, en el caso de Chile, los lectores tienen cuatro sistemas distintos

Actualmente, con Nacional estamos analizando un proyecto en el que se utilizan dos tecnologías. Es muy parametrizable, de acuerdo con las necesidades que tenga; se puede hacer.

En el caso de Chile, son tres tecnologías las que hay que hacer antes del ingreso. Uno se pregunta ¿cuánto se demora? En realidad, si un viene con el documento y la entrada en la mano y solo tiene que apoyar el dedo, en todo eso se demora entre 6 y 7 segundos. Estamos hablando de que entran seiscientas cincuenta personas por hora por molinete. De acuerdo con las normas FIFA, un estadio se tiene que llenar en una hora y con seiscientas cincuenta personas por molinete.

Los molinetes son de distintos tipos. El que se puede ver en la imagen es el aprobado por FIFA; es un molinete Waicon, y el que está al lado, es para personas con discapacidad. En el caso de una alarma, una salida de emergencia, o lo que sea, los brazos del molinete con colapsables simplemente con un click; está todo integrado en un sistema.

A la salida también se puede utilizar el molinete; se puede hacer que cumpla la función inversa, lo que permite controlar que salga toda la gente que entró. Sin embargo, hay quien dice que no, que es mejor tener una salida totalmente independiente para que la salida sea más rápida; puede ser.

En cuanto al Handheld, es un Smartphone un poco más complejo, que llega a tener lector de código de barras, lector de RFID. Esto permite que el primer perímetro, que es a 500 metros del estadio, ya se controle que la gente tenga entrada. Además de utilizarse como auxiliar, también puede permitir que el ingreso de una delegación oficial o el ingreso a un palco sin que tengan que pasar por los molinetes.

Todo funciona en base a un servidor central, que va a tener una lista blanca, en la que figuran todas las personas que están habilitadas -porque compraron un tique, porque no tienen ninguna restricción de acceso, etcétera-, y una lista negra, que puede ser que exista porque un Tribunal de Faltas tiene un registro. Todo esto está muy probado.

Según nos decía el Director de la fábrica en Brasil, el problema que existe actualmente es que cualquiera se conecta, importa molinetes de China, tiene un amigo que desarrolla sotfware y arma un sistema de control de acceso. El tema es que el flujo de tráfico es en una hora una vez por semana cuando hay un partido, entonces, todo tiene que estar dimensionado para eso porque, de lo contrario, en el momento en que tiene que funcionar no funciona. Esa es una realidad basada en la experiencia.

En cuanto al control de acceso, decía que todo funciona en un software integral, en una misma plataforma. Eso evita tener distintos conflictos, y da mucha rapidez y seguridad en el acceso. Por ejemplo, en el caso del equipo de Gremio -reitero este caso porque fue la primera experiencia; desde el año 2007 tienen el sistema instalado en el estadio viejo y ahora lo replicaron en el nuevo, lo que demuestra conformidad-, la velocidad de acceso fue importante, y podemos decir que en lo que va de este año pasaron 3:500.000 personas por este sistema. Menciono estos números para que tengan una idea del volumen de público.

En cuanto al monitoreo en tiempo real, permite que si hay una puerta de acceso con demasiada gente, se puede redireccionar la gente a otra puerta. Lógicamente, si una persona llega con la entrada y tiene que entrar por la puerta 2 y va a la puerta 3, el sistema le dice que tiene que dirigirse a la puerta 2. Eso, en tiempo real, se puede cambiar para hacer que sea más dinámico el ingreso.

Otro elemento del sistema es un control de aforo por tribuna, por sector de tribuna y discrimina las entradas diferenciales como pueden ser menores, jubilados, socios, invitados, personal del estadio, etcétera.

¿Cuáles son, a grandes rasgos, los beneficios que tiene el sistema? Permite la identificación de los hinchas a través de distintos tipos de tecnología; bloquea el ingreso a personas con restricción de acceso, y el control de tiques permite la erradicación de fraude, es decir, la reventa o la falsificación de entradas. En Uruguay, entre un 20% y un 25% de los hinchas no pagan entradas o entran con entradas falsas, y no estamos contabilizando a los invitados; nos referimos al porcentaje del fraude, que es muy alto, similar al de Brasil.

El sistema también genera un acceso rápido y seguro y controla el aforo de cada tribuna. Si bien acá ningún estadio tiene todas las tribunas numeradas, se hace un aforo total. Entonces, va a dejar vender solo hasta esa cantidad y, lógicamente, después va a dejar ingresar solamente a ese número de personas.

Asimismo, el sistema permite la integración con sistemas de terceros -locales de cobranza, etcétera- y genera reportes en tiempo real para tomar cierto tipo de decisiones. Es un sistema aprobado por las normas FIFA. Reiteramos que ya ha sido implementando en los estadios donde se jugó la Copa Confederaciones.

Por otro lado, algo que tiene la fábrica y que es muy bueno, es que permite desarrollar soluciones para proyectos específicos. Como decíamos, en el caso de Chile, no existía el concepto de que fuera móvil y en el sistema se desarrolló en noventa días, se probó y finalmente se instaló.

Esto es, brevemente, lo que queríamos comentar.

SEÑOR SILVA.- En una de las imágenes de la presentación, decía Cámara de Porto Alegre. Quisiera saber qué es lo que tienen en la Cámara de Porto Alegre. ¿También tienen un sistema de votación?

SEÑOR BONIFACINO (don Aldo).- La empresa trabaja con cuatro o cinco grandes rubros. Uno de ellos es el entretenimiento. Fabrica pistas de bowling y juegos para chicos; también tiene una parte de control de accesos, una parte de paneles y cartelería pública y, por otro lado, el sistema de votación electrónica. Es un sistema que se ha vendido en más de veinte Cámaras en Brasil. El señor Texo hizo una presentación del sistema con distintas tecnologías. Inclusive, se vendió uno, no recuerdo exactamente a qué Cámara, que se utilizaba con una "tablet". Hay otros con control biométrico, otros con clave, con tarjeta RFID. Quiere decir que funcionan con distintas tecnologías.

Desde ya, es un placer para nosotros hacer una presentación. Ya hicimos el contacto. Estamos a la espera.

SEÑOR YANES.- Agradecemos la visita.

Más allá de lo variable que puede resultar, según los productos, me gustaría conocer los costos. En la prensa se hizo referencia al costo que representa implementar este tipo de dispositivos. Una novedad que no teníamos en cuenta -obviamente, el que no sabe es como el que no ve- es que esto es móvil, es decir, no se trata de que todos los estadios deban tener instalado este equipamiento, sino que hay mecanismos que permiten trasladarlos, así como, por ejemplo, se ponen y se sacan baños químicos en los espectáculos.

Concretamente, quisiera tener alguna idea del costo que implica instalar algo parecido a lo que ya está en uso en otros países.

SEÑOR TEXO.- Obviamente, estamos preparados para dar una noción del precio de lo que estamos hablando.

Si consideramos el estadio seguro de Chile -una referencia que es pública y notoria y cuyas cifras están en Internet-, podemos decir que el desarrollo de esa instalación está en el entorno de los US$ 2:000.000. Fue un desarrollo a medida, puntual, móvil. Incluyó noventa y dos molinetes móviles, y una tecnología aplicada de mayor costo. Estamos hablando de un estadio de alrededor de cuarenta y siete mil personas.

Para un estadio que alberga alrededor de veinticinco mil personas, es probable que el costo no llegue a US$ 1:000.000, en un producto fijo.

SEÑOR BONIFACINO (don Aldo).- En el caso del sistema móvil, si bien es una solución fantástica, hay que tener en cuenta un tema no menor, que es el costo de operación. Es una diferencia muy grande entre algo fijo y lo que significa el traslado, el armado y la operación del sistema. En un primer momento, en Chile esto no se contempló y, después, el costo de operación resultó una sorpresa.

Sin duda, la tecnología es más costosa, se duplica mucha cosa y hay un gasto grande de operación.

Con respecto al costo de referencia que mencionaba Gerardo Texo, es así. Para un estadio de veinticinco mil personas, el costo es de alrededor de US$ 900.000. Claro que esto no es lineal. No significa que un estadio para cincuenta mil personas cueste el doble, porque, por ejemplo, la licencia de software se paga una sola vez, entre otras variables.

Voy a hacer un comentario que no sé si les resulta o no relevante. La empresa exportadora aplica para un programa Proex, de financiación a las exportaciones de Brasil, que permite diferir el pago hasta en cinco años en este producto. Son pagos semestrales hasta en cinco años, a tasa Libor. Pensando esta posibilidad, puntualmente para un club de fútbol, se hace mucho más accesible, dado que no es necesario desembolsar US$ 1:000.000 juntos, lo que, para nuestra realidad, es prácticamente imposible.

SEÑOR BONIFACINO (don Julio).- Si bien conversamos con los cuadros grandes, Nacional y Peñarol, evidentemente, con uno charlamos un poco más, porque ya tiene un estadio, el Parque Central.

Una cuestión en la que los directivos de Nacional hicieron hincapié fue el fraude. Es interesante tener en cuenta que de un 20% de fraude, de personas que no pagan, de acomodos -como le quieran llamar-, desaparece el 100%. Ese es un detalle no menor. No voy a decir que la cuota de Proex se va a pagar con esto, pero el cero fraude representa una mejora importante.

SEÑOR TEXO.- En el mismo sentido de lo que está diciendo Julio Bonifacino, ya que estamos hablando puntualmente del proyecto que estamos haciendo para el Parque Central, en un plan de acción a cinco años, encontramos una versión casi autofinanciable de la propuesta. En este caso, estamos hablando de más de 5.000 fraudes por partido, más allá de los palcos. Aunque parezca mentira, muchas veces, un palco de nueve personas es ocupado por veintiuna personas y no hay cómo detectar a quién cobrar ese plus. Nuestra intención no es ponernos tan comerciales, pero es cierto que esto representa un beneficio económico para el club. Por ejemplo, en el caso de Gremio, antes de implementar este sistema, había 1.500 fraudes por partido; ahora, solo hay cinco intentos, que no se concretan. Los primeros 1.500 fueron detectados en el inicio; habían accedido con carnés que tenían deuda. De esta manera, se rompe el vínculo; la persona no puede entrar porque debe una cuota.

En el caso del Parque, se tomó nuestro proyecto como un plan de marketing. A través del registro del hincha se genera una fidelización. Una persona puede registrarse como hincha del club sin ser socio, y en una siguiente etapa es pasible de ser cautivado por el club del cual es hincha, cuando le muestren, por ejemplo, que los baños están dignos, que puede ir con la familia, que no hay alboroto, que no hay problemas. Hay una captura, un manejo de marketing de base de datos que es impresionante, un beneficio llamado de "e- bussines", muy aplicado para este sistema.

SEÑOR BONIFACINO (don Julio).- Estamos a las órdenes para contestar sus preguntas y sus dudas cuando ustedes lo consideren conveniente. Pueden contar con nosotros.

Dejando de lado lo comercial -por supuesto, nos interesa-, queremos que quede claro que como es algo nuevo seguramente debe haber un montón de lagunas. Nosotros no somos los únicos que estamos en esto; debe haber más gente.

Somos todos uruguayos, vivimos en Montevideo, así que estamos a sus órdenes, cuando lo necesiten, con muchísimo gusto. Hago hincapié en ello.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su explicación sobre un tema tan sensible, porque a quienes amamos el deporte -a la ciudadanía, porque en general el uruguayo ama el deporte, en particular, el fútbol- no dejan de preocuparnos algunos episodios que más que ayudar a que la gente se acerque, la aleja.

Ustedes nos han dejado un insumo importante. Habíamos oído hablar de estos temas, pero nunca habíamos tenido la oportunidad de contar con esta información de primera mano, que nos permite visualizar toda la gama de posibilidades concretas que existen, todas las herramientas que sin lugar a dudas pueden ayudar a alcanzar la meta que todos buscamos, es decir, que realmente los eventos deportivos sean una fiesta a los que puedan concurrir todas las familias con absoluta tranquilidad. Y estos elementos tecnológicos son bienvenidos a la hora de tratar de alcanzar esas metas.

De manera que muchísimas gracias. Sin duda, este insumo será tenido en cuenta por la Comisión. Me parece que la valía de la reunión de hoy es, precisamente, esa: contar con esta información de primera mano y no a través de lo que vimos en la televisión. Su visita nos ha ampliado el panorama y el conocimiento de estas herramientas.

Muchas gracias.

Se levanta la reunión.

≠